出海文莱舞动“涤丝科” 恒逸石化“拓荒”国际化支点

恒逸石化实控人 邱建林

⊙林淙 ○编辑 吴正懿

像是憋了很长的一口气，甚少出现在公众视野中的恒逸石化实控人邱建林，埋头潜行在打通炼化一体化全产业链的“最后一公里”。

待再度浮出水面，已是文莱的海面，恒逸石化完成了“出海”的重要一步：2019 年 11 月，耗资 34.5 亿美元的文莱 PMB 石化一期项目正式投产，开始贡献效益。公司预计 2019 年度盈利 28 亿元至 31 亿元，同比增长 42.71%至 58%。

在文莱项目的“加持”下，恒逸在同行竞争中呈现出独特的产业结构，即邱建林口中的“柱状”，上下游产业链相对均衡，更能有效平抑周期性波动。过去几年，几乎每月都要飞赴文莱的邱建林，自谦中难掩自豪：“现在看来，把炼化项目放在文莱确实是投对了！”

出海文莱寻“绿洲”

何谓“恒逸速度”？从在荒岛上打下第一根桩，到所有炼油装置实现中交，文莱炼化项目只花了两年半的时间；从打通全流程，到产出合格产品，恒逸文莱仅用两个半月的有效时间，就实现了“零火灾、零污染、零伤害”的目标。而从出海探路，到最终选址文莱，邱建林却足足筹备了 10 年，足迹踏遍全球数十个国家和地区。

拓荒文莱布局海外，恒逸石化实为“不得已”。向上游炼化产业拓展是公司的既定战略，但直到 2014 年，国家仍未向民企放开炼化项目。原地等风来，还是出海逐风去？邱建林果断将目光投向海外，寻找“绿洲”。

中国是世界最大的原油进口国和第二大原油消费国，在原油产量上存在较大缺口，近 70%的石油依靠进口。身处炼化一体化产业的邱建林，对此有着深刻认知。在他看来，获得确定的原油原料供应，意味着公司将掌握更大的主动权。

此外，石化企业因原油大量进口带来的外汇敞口，亦引起邱建林的警惕。“炼厂的原料靠进口，意味着一大块债务是以美元结算的；而销售收入却几乎全部来自国内，资产还是以人民币结算的。” 他笑称，“资产和债务的错配，导致汇率一波动，公司账务就像在跳‘迪斯科’。”

随着文莱炼化项目的落地，问题迎刃而解。“我们把中下游放在国内，上游放在海外，形成 45%美元资产和 55%国内资产的比例，资产分布更平衡了。”

与此同时，区位条件、贸易自由度、成本优势等，也是恒逸选址的重要考量因素。层层筛选下，文莱进入了邱建林的视野。

“文莱具有天然的区位优势，物流成本较低。另外，作为东盟成员，文莱靠近东南亚成品油需求市场，且区域内的产品流通可免关税。通过就近采购原油和就近销售成品油，实现产销两端的运费节省。”他说。

“炼厂的主要成本就是能源成本。”邱建林说，“我们文莱炼厂的动力煤来自加里曼丹岛，电价、蒸汽价格低廉。自营电厂相较国内上网电价每度有 5 美分至 6 美分的优势。一年 10 亿多度电的规模下，成本节省显著。

“更重要的是，文莱没有增值税及消费税，我们的项目还享受最长 24 年免企业所得税的优惠。这让我们在与国内同类企业的竞争中，具备非常大的优势。”综合来看，文莱炼化项目较国内同等体量炼化项目的效益可高出约 50%。

文莱石化二期项目也蓄势待发，邱建林称，二期项目将更充分地利用一期生产的部分原料，真正做到“吃干榨净”，产生更好的协同效应。“如果再给我一次机会，仍会选择文莱。”邱建林语气坚定。

“柱状”结构熨平波动

“圆柱体。”邱建林如是形容恒逸石化当前的产业结构：上中下游分布匀称。将 45 年前萧山一家小型纺织厂，塑造成如今涵盖“一滴油 + 两根丝”的均衡“体型”，恒逸石化走的是一条不断向上游拓展的路。

匀称的“身材”，来自不懈的锻造。“后向一体化，是我们在上世纪 90 年代末就确立的发展战略。”邱建林说，这一战略蓝图基于市场逻辑与政策逻辑的叠加，多年来一直坚定执行。

与上游强下游弱的“倒三角”结构、下游强上游弱的“正三角”结构不同，恒逸石化格外注重产业链上下游的均衡配比与协调发展。

邱建林介绍，恒逸的柱状结构，在经营的主动性上更强一些。“不同的时间点，产业链上的不同环节会呈现不同的盈利水平。链条上的商品，过剩是一种常态，短缺只是暂时现象。若在产业配比上有明显的倾向性，很容易出现大小年的情况。而恒逸上中下游布局基本相当，不管盈利水平是高是低，恒逸的产销能始终保持主动和平衡，从而获得更强的熨平行业周期的能力。”

更匀称的“身材”也会带来更好的协同效应。“这还涉及辅助系统的成本节约，如营销、物流等方面，企业内部消化会比与第三方交易更节约、更有确定性，且具备更强的抗风险能力。”邱建林表示。

不容忽视的是，民营化纤龙头企业近年大规模扩产，行业洗牌在加速。“未来两三年，石化可能面临全产业链过剩的情况。”邱建林直言不讳，“我们这个行业很快将进入‘三国时代’，并不是说仅有 3 家，而是头部企业的行业集中度将进一步提高。”

如何应对？“狭路相逢勇者胜。”邱建林的答案简单明了，“就是拼质量、拼成本。物竞天择，管理水平低、产品质量差的企业会被自然淘汰。”

对此，恒逸石化早已未雨绸缪。近年来，恒逸加大对下游行业的并购，斥资数十亿元收购嘉兴逸鹏、太仓逸枫及双兔新材料等公司，以“资本 + 并购 + 整合”战略做强中下游。

在邱建林看来，上游产品的最终归宿是现金，要把商品变成现金流，长丝这一环节无疑是最合适的“出口”。“布局化纤工厂，相当于中石化、中石油在布局加油站。如果缺失这一环，它的消化能力就会比别人弱。因此，这是保障恒逸上游竞争力的重要通道，是不可或缺的现金流平台。”

邱建林表示，3 年多来，公司通过淘宝司法拍卖收购了不少中小化纤工厂。“我们以低成本并购，再通过技术升级，让这些破旧工厂老树发新芽，快速实现效益。”

领跑者要先探路

10 年 200 亿元，这是邱建林给恒逸研发投入划拨的经费。“花钱是非常有讲究的事，它追求有效益、有贡献、有智慧、有责任，而不是简单的烧钱。”他说。

2018年，恒逸石化提出“研发十年攀登计划”，通过加大高附加值和差别化产品的开发，实现产品结构的多样化、系列化、优质化和独特化。以公司自主研发的无锑环保聚酯产品为例，通过熔体直纺长丝产业化，从源头上解决涤纶纤维中重金属锑可能造成的污染和健康问题。

十年“登峰”，邱建林将前半程的重心放在应用型开发上，其中包括新产品的研发与生产工艺的改造。“大宗商品比的是质量和成本。大规模生产企业，动辄百万吨级别，一项新工艺可以让能耗、原料显著下降，降本增效就是竞争优势。”

在应用层面打下坚实基础后，恒逸石化还将向基础型、原创型研发持续发起挑战。“第一个攀登珠峰的人是要开路的，对于行业的领跑者来说，这就是代价和使命。随着研发计划迈入后半程，会逐步增加一些在艰深领域的开发比重。”邱建林表示。

目前，恒逸石化已与浙江大学、东华大学等高校开展长期的校企合作。公司先后成立了浙江大学 – 恒逸全球未来先进技术研究院、东华大学恒逸研究院等联合研究开发平台，通过构建产学研用结合的新型技术创新体系，为长远发展提供创新动力。“研发光靠说没有用，真正对企业、国家负责，要靠实干。”邱建林感慨道。

此外，恒逸石化还与阿里云、浙大中控、西门子等企业在智能化领域展开共同探索。“数据采集过来不会用，就不能转换成财富。如果把这些数据收集起来，进一步挖掘、利用，就有价值了。例如高能耗问题，过去是凭经验去发现，现在借助大数据，效果更好。”

当信息技术、大数据与传统制造业相碰撞，四溅的火花便在各个领域闪耀光芒。目前，恒逸石化的线上销售占比已达 90%。邱建林表示：“过去线下销售的时候，销售归销售，支付归支付，物流归物流，储运归储运。现在形成了闭环，只要在恒逸 APP 上下单，便可提供一站式服务。”由此，恒逸石化构建了一个基于石化、化纤主业，涵盖石化金融、石化贸易和石化物流等成长业务的“石化 +”多层次立体产业布局。

在搭建“恒逸产业塔”的过程中，邱建林直言“人才是第一位的”。公司通过聚焦不同层次人才的“蓝”系列工程，为公司注入新活力、新思维。此外，公司还持续开展了三期员工持股计划，将员工个人与公司发展结合起来，营造同创共享的经营发展理念。

“在文莱项目的人员招聘上，我们也积极进行布局和储备。”据邱建林介绍，公司很早就开始培养文莱学生，通过在当地高校增设化学系，并派遣专业人员进行全面辅导培训，实现文莱项目的长期人才供给。

两个小时的采访中，邱建林神采奕奕，没有丝毫疲态。他熟悉石化产业链上的每个细微环节和数据，谈到最多的是“战略”二字。“恒逸是非常重视战略的企业。战术失利像个小感冒，战略失误却是致命的，纠偏的代价和成本是难以承受的。”

“隔行如隔山，专心致志在正确的方向跳好‘涤丝科’。”邱建林说，不拍脑袋，不拍胸脯，这是恒逸不走弯路的原因。

对于未来，邱建林毫不讳言行业产能过剩的现状和加速洗牌的趋势，恒逸已经做好了打硬仗的准备。“我们的目标是，在建企 50 周年之际，力争产值突破 5000 亿元，成为世界 500 强企业。”邱建林说，作为行业领跑者，恒逸要像第一个攀登珠峰的人，不断探路。恒逸可以走得更远，也必将走得更远。

恒逸石化文莱炼化项目

8K版春晚将亮相 超高清产业链持续受关注

⊙陈碧玉 ○编辑 邱江

据央视新闻客户端 1 月 14 日消息，中央广播电视总台 2020 年春节联欢晚会 5G+8K/4K/VR 创新应用启动仪式于当日举行。

据介绍，5G 网络已全面覆盖中央广播电视总台 2020 年春晚主会场与分会场。届时，央视将采用 5G+8K 技术实现多机位拍摄，并制作 8K 版春晚。基于 5G 网络的移动拍摄和景观等机位的 4K 信号均接入春晚的制作系统，为春晚全 4K 智能直播提供强大的支撑；首创的虚拟网络交互制作模式（VNIS）也将在春晚首次应用，用户可以通过央视频客户端观看 2020 年春晚 VR 直播和多视角全景式直播。5G、8K、4K 和 VR 等新技术的应用将为用户带来全新的观看体验。

回顾 2019 年春晚，中央广播电视总台首次将 5G 通信技术运用到转播当中，创造性地实现了 4K+5G、VR+5G 的信号回传工作，并将 4K 超高清信号制播贯穿全流程，大幅提升镜头感和画面感。

经历了由模拟到数字标清，再由高清进入 4K，我国的视频技术即将进入 8K 时代。根据《超高清视频产业发展行动计划（2019–2022 年）》的规划，到 2022 年，超高清视频产业总规模超过 4 万亿元，4K 产业生态体系基本完善，8K 关键技术产品研发和产业化取得突破，形成一批具有国际竞争力的企业。

产业链方面，随着视频技术不断向超高清迈进，将引发芯片、内容制播、显示、传输等产业链各环节的升级换代，驱动广播电视、安防监控、教育医疗、工业制造等行业以视频为核心的服务转型。其中，超高清视频产业链重点环节包括核心元器件、内容制播、网络传输、终端呈现以及行业应用。

受 8K 版春晚消息的影响，相关个股股价纷纷上涨。其中，中视传媒 14 日上午开盘迅速涨停；捷成股份午后开盘也直奔涨停。截至收盘，当虹科技涨 7.95%，新媒股份涨 5.84%，数码科技涨 5.58%，芒果超媒涨 3.97%。

全球PC出货量结束七连跌 国产核心PC有望借势突围

⊙记者 韩远飞 ○编辑 邱江

1月 14 日，国际数据公司 IDC 公布 2019 年全球 PC 出货量数据。2019 年，全球 PC 出货量同比增加 2.7%，结束 7 年连跌。借势 PC 回暖的风潮，近期国产 PC 领域动作频频：搭载华为鲲鹏 920 的首台台式 PC 电脑上市，龙芯新一代通用 CPU 产品 3A4000/3B4000 也于近期发布，一条国产自主可控的 PC 产业链已然形成，有望助力国产核心 PC 突围。

单季数据显示回暖趋势更明显

IDC 公布的数据显示，从单季度看，PC 行业回暖趋势更加明显。2019 年四季度，全球 PC 销量达到 7180 万台，创下 4 年以来单季出货量新高。数据机构 Gartner也在同一时间公布了 PC 统计数据，2019 年四季度，全球 PC 出货量同比增长 2.3%，全年增长 0.6%；四季度，全球 PC 出货量约为 7060 万台。

从厂商占比来看，2019 年四季度，联想仍然是全球最大 PC 商，出货量为 1780 万台，同比增长 6.5%。惠普排在第二位，出货量为 1717 万台。戴尔排在第三位，出货量为 1246 万台。

虽然苹果的 PC 产品 Mac 赚足了眼球，但从出货量看，苹果并没有从增长的市场中分得一杯羹。IDC 数据显示，2019 年苹果全年的出货量为 1768 万台，同比减少 2.2%。2019 年第四季度苹果的出货量约为 470 万台，排名全球第四，同比减少 5.3%。受销售疲弱影响，2019 年四季度苹果在全球 PC 市场的份额约为 6.6%，较 2018 年四季度的 7.3%有所萎缩。

国产核心 PC 生产厂商动作频频

随着全球 PC 市场的回暖，专注于国产核心 PC 的厂商跃跃欲试。

近日，搭载鲲鹏 920 的首台华为台式 PC——讯圣主机上市。资料显示，讯圣台式 PC 机的 CPU 采用八核心的鲲鹏 920 处理器，主频为 2.6GHz。其中多核跑分为 6300，单核跑分为 1491，性能较好。其操作系统搭载了由中兴主导、深度等厂商联合基于 UNIX 研发的 UOS，保证了安全性。目前，该主机售价为 8000 元至 10000 元。随着产业链的逐渐完善，价格有望下调。

此外，今年 1 月 3 日，基于华为芯片的黄河鲲鹏服务器和台式机生产线投产暨首批产品交付仪式在河南许昌举行，现场采购额高达 6.9 亿元。此前黄河科技集团与华为签订合作协议，将推出基于华为鲲鹏处理器的服务器及台式机，实现国产自主可控，预计 2020 年年产服务器 10 万台、台式机 60 万台，3 年内产量分别达到 30 万台、500 万台。

龙芯的突破更引人注目。龙芯中科于近期发布的龙芯 3A4000/3B4000 芯片性能较上代翻倍，其中 3A4000 通用处理性能追赶上了 AMD 公司 28nm 工艺最后产品“挖掘机”处理器。

龙芯后期的发展规划也十分喜人。龙芯中科董事长胡伟武表示，龙芯将于 2020 年、2021 年推出使用 12nm 工艺的四核 3A5000 和 16 核 3C5000，其主频将提高到 2.5GHz 以上，通用处理性能将达到当时 AMD 的水平，标志着龙芯经过 20 年的努力，通用处理性能达到产品级的世界先进水平。

随着龙芯 3A4000/3B4000 的发布，国内众多厂商也推出了数十款基于龙芯平台的最新产品，串联起一条国产自主可控的产业链。产业链中的厂商包括联想、中科曙光、浪潮信息、同方、方正等知名 PC 主机厂商，以及中国运载火箭技术研究院、北方自动控制技术研究所等多家研究机构。产品囊括了桌面计算机、笔记本、一体机、服务器、云终端、网络安全设备、工业控制计算机等。

纸价上涨预期强烈 低估值纸企引来机构调研

⊙记者 滕飞 ○编辑 邱江

2020年首批废纸进口许可量大幅缩水，令纸业再次陷入原材料缺货的境地。有券商预计，2020 年全年外废进口总量将减少 50%，保守测算全年缺口接近 1000 万吨，占需求总量的 15%。缺口如此之大，市场对纸价上涨预期强烈。以往鲜有机构调研的造纸企业，如今被踏破门槛。

原材料紧缺、库存总量不高，是业内普遍认为纸价将进入新一轮上涨周期的主要逻辑。1 月以来，多家上市纸企发出涨价函，如晨鸣纸业、岳阳林纸对文化纸系列产品价格普遍提高 100 元 / 吨，太阳纸业对普通类胶版纸提价 100 元 / 吨，新价格执行期均设定在 2 月 1 日。

不少中小纸企却在近期下调了产品价格。某上市纸企的高管表示：“即将进入春节假期，下游客户采购的需求并不强烈。中小型纸厂也进入停机检修期，年前小幅让利出货，也是业内常见的做法。”

不过，该高管同时提醒：“不要被节前的降价迷惑。大型纸厂的价格体系依然很稳定，春节期间调控库存，节后的纸价或将迎来新一波的上扬。”

正如上述高管所言，近期纸企逐步进入停机期，最早的甚至在元旦就停工了。而且，不少纸企因高压电网改造、供热计划推迟，开工时间要比原计划延后。记者梳理了近期纸企发出的停工函，发现大部分中小纸企在 1 月 10 日前后停止接单，并在 15 日前后进入停机期，停机周期约 20 天左右。

大型纸企的停机时间则相对较晚，如山鹰纸业的安徽、浙江、福建、广东、华中五大基地共 15 台纸机将从 1 月 20 日起开始停机，时长为 4 天至 20 天不等，预计减少箱板纸和瓦楞纸产能约 10 万吨。

在不少上市纸企欣喜于产业回暖的同时，其股价却依然面临破净的局面，引起了机构投资者的关注。

据记者统计，A 股造纸板块中，晨鸣纸业、华泰股份、景兴纸业、齐峰新材、岳阳林纸等纸企的股价均处于破净状态；恒丰纸业、山鹰纸业、青山纸业、民丰特纸的市净率不足 1.5。即便是被产业资本多次举牌的博汇纸业，市净率也仅为 1.63。

目前市净率最低的是华泰股份，仅为 0.68。公司是全国最大的新闻纸生产基地，市场占有率超过 30%。公司也是 2020 年获得首批外废配额比例最高的纸企，具有低成本运作优势。

近期，机构对上市纸企的调研日益增多。比如，2019 年 12 月以来，已经有 14 家机构前往景兴纸业调研。公司在调研纪要中表示，美废具有一定木浆属性，是废纸系产品质量的保证，若供应不足，需使用成本较高的木浆替代，公司已经做好了 2021 年完全没有任何废纸进口配额的打算。2020 年，公司预计有 10 万吨左右的废纸进口额度。而且，公司目前已签订了约 38 万吨的协议再生浆，足够保证公司正常生产。

景兴纸业还透露，公司在马来西亚建设浆纸基地，具备 80 万吨的废纸浆、60 万吨的包装原纸产能，目前已经通过环评大纲的批复，预计 2021 年上半年可以投产。美废再生浆线投产后，优质的再生浆足够供应公司生产，让公司具备原材料优势。